

HubSpot wird im Gartner® Magic Quadrant™ für B2B-Marketingautomatisierungsplattformen 2022 als führend eingestuft*

Berlin/Cambridge (USA), 5. Oktober 2022 — [HubSpot](#), Anbieter der CRM-Plattform für wachsende Unternehmen, gibt die Bewertung als Marktführer im Gartner® Magic Quadrant™ für B2B-Marketingautomatisierungsplattformen bekannt. Das Unternehmen wird zum zweiten Mal in Folge für Marketing Hub ausgezeichnet.* Dies basiert auf spezifischen Kriterien, die die umfassende Vision und die Fähigkeit des Unternehmens zur Umsetzung bewerten.

Kundinnen und Kunden möchten sich heutzutage gesehen und wertgeschätzt fühlen. Deshalb benötigen Marketingteams leistungsstarke und einfach zu verwendende Software sowie den richtigen Support, um mit System zu wachsen. Doch leider entscheiden sich Unternehmen oft für eine Infrastruktur verschiedener Einzellösungen oder für den Kauf umfangreicher Tools, die in der Nutzung jedoch viel zu kompliziert oder umständlich sind.

[Marketing Hub](#) basiert auf dem CRM-System von HubSpot und wurde entwickelt, um Marketingfachleuten den Zugriff auf ihre Kundendaten und Tools auf einer benutzerfreundlichen und leistungsstarken Plattform zu ermöglichen – in Echtzeit. So können sie personalisierte Erlebnisse schaffen und die Beziehung zu ihren Kundinnen und Kunden stärken, um diese noch effektiver anzusprechen, mit ihnen zu interagieren und sie zu begeistern. Und dank des robusten Partnersystems von HubSpot mit Tausenden von Solutions Partnern und [mehr als 1.100 Integrationen](#) kann die Plattform erweitert werden, um die individuellen Anforderungen jedes Kunden und jeder Kundin zu erfüllen. Mit HubSpot können sich Unternehmen jeglicher Größe – vom Start-up bis zum Großkonzern – auf den Aufbau von Beziehungen konzentrieren – für ein erfolgreiches Wachstum im Zeichen besserer Vernetzung.

„Wir freuen uns riesig, dass Gartner uns bereits zum zweiten Mal in Folge im Magic Quadrant für B2B-Marketingautomatisierungsplattformen als führend eingestuft hat“, so **Steph Cuthbertson, Chief Product Officer (CPO) bei HubSpot.**

„Marketingprofis schätzen die Benutzerfreundlichkeit von HubSpot und vertrauen auf unsere leistungsstarken Kampagnentools, mit denen sie die volle Kontrolle über ihre Projekte haben. Und die Neuerungen, wie unsere verbesserten Marketingkampagnen und Customer Journey Analytics, zeigen einem ganz genau, wie sich Leads durch die Pipeline bewegen und wo Optimierungsbedarf besteht. Wenn Sie die Tools von HubSpot einsetzen, wirken sich Ihre Ausgaben direkt auf Ihre Ergebnisse und Umsätze aus: Richten Sie Omni-Channel-Kampagnen ein, die Ihre Kundschaft ansprechen, und jeder in Ihre Kampagnen investierte Dollar rentiert sich, wenn Sie Daten und Teams über den gesamten Lifecycle hinweg miteinander verknüpfen.“

Die neuesten Entwicklungen in Marketing Hub umfassen:

- Marketingkampagnen, die Teams einen konsolidierten Überblick über ihre gesamte Kampagne bieten – von der Planungsphase über den Launch bis zur Analyse der Performance
- Customer Journey Analytics, die es Marketingteams ermöglichen, alle Kundeninteraktionen einzusehen, die verschiedenen Pfade nachzuvollziehen, die Interessierte bzw. Kundinnen und Kunden bis zur Konversion durchlaufen, sowie die entscheidenden Momente in der Customer Journey zu optimieren, um die Konversionsrate zu steigern
- Anzeigenkonversionsevents, mit denen Teams zielgerichtete Anzeigen in den wichtigsten Netzwerken schalten können, ohne den Datenschutz zu verletzen
- Eine WhatsApp-Integration, die es der Kundschaft ermöglicht, ein WhatsApp-Geschäftskonto zu einem gemeinsam genutzten Posteingang hinzuzufügen, was die Kommunikation mit Interessierten bzw. Kundinnen und Kunden über deren bevorzugte Kanäle erleichtert
- Produktempfehlungsfunktionen, die Marketingteams eine einfache Möglichkeit bieten, um die Produkte, die für ihre Kundschaft wichtig sind, in Marketing-E-Mails einzubinden

Eine vollständige Übersicht aller neuen Features sowie den Produktplan für Marketing Hub finden Sie [hier](#).

Magic Quadrant-Berichte sind das Ergebnis rigoroser, faktenbasierter Forschung in spezifischen Märkten und bieten einen umfassenden Überblick über die relativen Positionen der Anbieter in Märkten mit hohem Wachstum und deutlicher Anbieterdifferenzierung. Die Anbieter werden in vier Quadranten eingeteilt:

Marktführer, Herausforderer, Visionäre und Nischenanbieter. Die Forschung ermöglicht es Ihnen, den größten Nutzen aus der Marktanalyse zu ziehen, die auf Ihre individuellen geschäftlichen und technologischen Anforderungen abgestimmt ist.

Ein kostenloses Exemplar des Magic Quadrant-Berichts können Sie [hier](#) herunterladen, um mehr über die Stärken und Einschränkungen von Marketing Hub und anderen Anbieterlösungen zu erfahren.

* Quelle: Gartner, „Magic Quadrant for B2B Marketing Automation Platforms“, Rick Lafond, Julian Poulter, Matthew Wakeman, Jeffrey Cohen, Jeff Goldberg, 20. September 2022

Gartner-Haftungsausschluss

Gartner befürwortet keine Anbieter, Produkte oder Dienstleistungen, die in den Untersuchungsveröffentlichungen dargestellt werden, und rät Technologieverantwortlichen nicht, nur die Anbieter mit den höchsten Bewertungen oder Auszeichnungen auszuwählen. Gartner-Untersuchungsveröffentlichungen spiegeln die Meinung der Forschungsorganisation von Gartner wider und sollten nicht als Tatsachenbehauptungen ausgelegt werden. Gartner lehnt jede ausdrückliche oder stillschweigende Gewährleistung in Bezug auf diese Studie ab, einschließlich jeglicher Gewährleistung der Marktgängigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck.

GARTNER und Magic Quadrant sind eingetragene Marken und Dienstleistungsmarken von Gartner, Inc. und/oder seinen Tochtergesellschaften in den USA und international und werden hier mit Genehmigung verwendet. Alle Rechte vorbehalten.

Bildmaterial

(Credit: HubSpot)

[Steph Cuthbertson](#), Chief Product Officer (CPO) bei HubSpot

Über HubSpot

HubSpot (NYSE: HUBS) bietet eine führende CRM-Plattform (Customer Relationship Management) mit Software und Support, um Unternehmen beim Wachstum mit System zu unterstützen. Die HubSpot-Plattform umfasst Marketing-, Vertriebs-, Service-, Operations- und Websitemanagementprodukte,



die für Unternehmen unterschiedlicher Größe in verschiedenen, skalierbaren Versionen erhältlich sind – angefangen bei kostenlosen grundlegenden Funktionen bis hin zu leistungsstarken Features für Großunternehmen. Heute setzen über 150.000 Nutzerinnen und Nutzer in mehr als 120 Ländern auf die leistungsstarken, benutzerfreundlichen Tools und Integrationen von HubSpot, um neue Kundinnen und Kunden anzuziehen, effektiv mit ihnen zu interagieren und sie immer wieder aufs Neue zu begeistern.

HubSpot ist laut Glassdoor der zweitbeliebteste Arbeitgeber 2022 und wurde unter anderem von Great Place to Work, Comparably, Fortune, Entrepreneur und Inc. für seine erstklassige Unternehmenskultur ausgezeichnet. HubSpot wurde 2006 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Cambridge, Massachusetts. Das Unternehmen beschäftigt weltweit tausende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die teils in Büros und teils im Homeoffice arbeiten. Der deutsche Unternehmenssitz befindet sich in Berlin.

Mehr auf www.hubspot.de und auf der [Presseseite](#)

Pressekontakt

Agentur Frau Wenk +++ GmbH
Tel.: +49 (0) 40 32904738-0
E-Mail: hubspot@frauwenk.de

HubSpot
Anne-Kathrin Richter
PR & Brand Awareness Manager DACH
Tel.: +49 (0) 30 208486045
E-Mail: arichter@hubspot.com